

INFORME FINAL DE SISTEMATIZACIÓN

PROYECTO : “FORTALECIMIENTO DE LA ASOCIACIÓN DE JOYEROS DE CAJAMARCA RUWAY MAKI CON ENFOQUE AL DESARROLLO SOSTENIBLE DEL RUBRO JOYERO EN LA REGIÓN CAJAMARCA”

ORGANIZACIÓN: “ASOCIACIÓN DE JOYEROS RUWAY MAKI”

LUGAR : DISTRITO, PROVINCIA Y REGIÓN CAJAMARCA – PERÚ



Cajamarca, Febrero 2014

ÍNDICE

Presentación

Introducción

- I. Antecedentes de la experiencia
- II. Surgimiento de la experiencia
- III. Propósito de la sistematización

- 1. Del aprendizaje:
 - A. Precisar los aciertos y errores vividos a lo largo del
 - B. Análisis del aprendizaje
 - C. Identificación de las fortalezas, oportunidades, debilidades
Y amenazas para mejorar nuestras estrategias de fortalecimiento
 - D. En cuanto a desarrollo del proyecto
 - D.1. En el primer trimestre
 - D.2. En el segundo trimestre
 - D.3. En el tercer trimestre
 - 2. De intercambio y difusión
 - 3. De fortalecimiento de capacidades
 - 4. De proyección
 - 5. Resultados de evaluación final
-
- IV. Conclusiones de sistematización
 - V. Recomendaciones de sistematización
 - VI. Anexo

PRESENTACIÓN

"Cuántas veces nos habremos encontrado con compañeros que tienen una gran experiencia de trabajo de muchos años, pero que nunca la han podido evaluar ni sistematizar. Con ello han permitido que otros caigan en sus mismos errores y no han permitido que otros aprendan de sus avances".

Oscar Jara

En la sistematización del proyecto de “Fortalecimiento Organizacional de la Asociación de Joyeros de Cajamarca Ruway Maki con Enfoque al desarrollo Sostenible del rubro Joyero en la Región de Cajamarca”, la Asociación de Joyeros de Cajamarca Ruway Maki se convierte en actor principal del proceso, donde cada socio involucrado es parte fundamental en el desarrollo del proyecto.

El presente trabajo presenta la suma de experiencias, esfuerzos colectivos de aprendizaje y construcción de procesos productivos y sociales que han conllevado a promover el trabajo en equipo como factor estratégico de integración y participación de los socios que lleva, a la integración de la Asociación con sus similares en otras redes de joyeros fuera de nuestra región, que es una oportunidad para la mejora de los niveles socio económicos de éste sector fomentando mayores oportunidades laborales y mejora continua en sus agremiados, acrecentando ventajas comparativas y estar a la vanguardia del mercado.

Esperamos que el presente trabajo sirva como experiencia y base para otras Asociaciones u Organizaciones de Base para fortalecer sus organizaciones y puedan evaluar sus propias experiencias que les permita avanzar hacia el logro de sus objetivos trazados.

INTRODUCCIÓN

Las experiencias vividas en el presente proyecto ha merecido un reconocimiento de sus actores involucrados como exitoso el desarrollo del proyecto, porque se ha logrado cumplir con el objetivo propuesto, alcanzado metas propuestas en favor de los actores involucrados en el mismo, así como, de los actores indirectamente involucrados.

La metodología y estrategia de trabajo desarrollados en el proyecto han sido de consideración para cada uno de los actores involucrados y valdría la pena que proyectos como éste sean replicados con otras asociaciones; porque ello permitirá generar mayor competitividad en nuestra región y por ende mejorará los niveles socio económicos de los involucrados; y sería oportuno difundir el gran apoyo y colaboración que se recibe de las entidades que financian y apoyan actividades productivas como la joyería en mejora de quienes sean partícipes de la misma.

La Asociación como actor principal en este proceso de sistematización se ha involucrado con sus socios de tal manera que el Fortalecimiento organizacional, es ahora un eje fundamental para el desarrollo de la misma.

A lo largo del desarrollo del proyecto se ha llevado a cabo diversas actividades programadas que han resultado exitosas, gracias al apoyo de las entidades como Asociación Cite Koriwasi y la entidad acompañante ALAC y al esfuerzo de cada socio.

I. ANTECEDENTES DE LA EXPERIENCIA

La sistematización es un proceso de intercambio de experiencias de diferentes actores involucrados en el desarrollo de procesos determinados que conlleva a obtener el relato del proceso de desarrollo de experiencias vividas en la ejecución del proyecto de “Fortalecimiento de la Asociación de Joyeros de Cajamarca Ruway Maqui con Enfoque al Desarrollo Sostenible del Rubro Joyero en la Región Cajamarca”.

La participación en este proyecto, es un fondo concursable gracias a la Cooperación entre el Programa de Fortalecimiento de Organizaciones de base para combatir la pobreza REDEAMÉRICA – BID, que respalda el proyecto como Entidad Acompañante a través de la Asociación los Andes de Cajamarca y contando con el apoyo de la Asociación Cite Joyería Koriwasi, como entidad aportante; y la asociación involucrada que en adelante la llamaremos Organismo de Base (ODB).

La ejecución de dicho proyecto se inicia en noviembre del 2012 y con un presupuesto total de \$ 44 000.00 dólares, con aportaciones compartidas entre REDEAMÉRICA con un monto de \$ 22 000.00 dólares, Asociación los Andes con un aporte de \$ 11 000.00 dólares, y Asociación Cite koriwasi con un monto de \$ 5000.00 dólares y la contrapartida de la Asociación por un monto de \$ 6 000.00 dólares, que correspondería al 15 % de contrapartida. Es así que se da inicio a la ejecución del proyecto de Fortalecimiento.

La Asociación de Joyeros de Cajamarca Ruway Maki está constituida legalmente desde el 29 de febrero del 2012, cuenta con escritura pública e inscrita con partida de registro N° 11133017 en SUNARP y otorgada con fecha del 02 de mayo del 2012.

Uno de los objetivos de la creación de la ODB es Fomentar el desarrollo de la actividad artesanal en la joyería en el departamento de Cajamarca y fomentar el fortalecimiento de la actividad joyera en Cajamarca; es por ello que deciden participar en este proyecto viendo que genera el desarrollo de nuevas capacidades a los integrantes de ésta Asociación – ODB para en adelante hacerla competitiva con respecto a su competencia a nivel local, regional y nacional.

Enfocados en el cumplimiento del Objetivo del Proyecto que es el de Incrementar los ingresos de los Joyeros de Cajamarca mediante capacidades técnicas y empresariales, se brinda una nueva visión a los actores involucrados directamente en la ejecución de éste proyecto.

La asociación tiene la experiencia de participación en otros proyectos, que le han permitido adquirir experiencia para tener una base sólida como organización de base y ser un ejemplo para algunas otras asociaciones que deseen integrarse al rubro artesanal joyero que hoy por hoy tiene buenas expectativas laborales y económicas.

II. SURGIMIENTO DE LA EXPERIENCIA

La conformada ODB, tiene socios proactivos que buscan estar a la vanguardia de la constante de la evolución del mercado, con la finalidad de incrementar la demanda de sus productos cada día más, surge el interés de participar en nuevas experiencias que les permita enriquecer sus conocimientos, por ello decidieron apostar por ser emprendedores e innovar con nuevos conocimientos que les permita ampliar su visión del mercado de las joyas a nivel local, regional y nacional.

III. PROPÓSITO DE LA SISTEMATIZACIÓN

El propósito de la sistematización es dar a conocer como se llevó a cabo el proyecto durante su desarrollo con sus aciertos y desaciertos, lo que contribuirá a la mejora de del conocimiento e intercambio de experiencias, comprensión y reflexión de los actores que están llevando a cabo este proyecto de fortalecimiento.

1. DEL APRENDIZAJE:

A. PRECISAR LOS ACIERTOS Y ERRORES VIVIDOS EN LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO

La experiencia de adquirir nuevos conocimientos es sin duda una ventaja respecto al mundo competitivo en que nos encontramos hoy en día. Durante la ejecución del proyecto surgieron diferentes situaciones que nos permitieron darnos cuenta que trabajando en equipo se fortalecen los lazos amicales, los empresariales que han ido surgiendo durante la ejecución del proyecto.

Es necesario mencionar que uno de los aciertos importantísimos que se tuvo, fue el desarrollo de todos los talleres; porque de acuerdo a lo que mencionaron los socios, cada uno de ellos ayudó mucho para que aprendieran sobre nuevas técnicas y obtuvieran conocimiento sobre el tema empresarial, parte importante en actividades productivas como esta; así como la importancia de tener una buen estrategia para la venta de cada artículo

confeccionado por cada uno de los integrantes; así como también acerca de las perspectivas de presentación de productos y mejora en diseño de los mismos.

B. ANÁLISIS DEL APRENDIZAJE

Parte importante de la realización del proyecto, es el aprendizaje de todos los actores socios involucrados directamente al proyecto fueron los más beneficiados, porque se han obtenido resultados satisfactorios, superando algunas expectativas sobre las capacitaciones realizadas y la labor aprendida en cada taller, que fue sumamente enriquecedor para los participantes.

En este punto es necesario indicar, que gracias a las entidades acompañantes, financieras y de apoyo se han podido realizar las actividades programadas sin mayores complicaciones, lo que indica una buena organización y planificación de todas las actividades a realizar durante la ejecución del proyecto.

Los conocimientos adquiridos durante el desarrollo de éste proyecto son herramienta invaluable para nuestros actores socios, pues esa es una gran oportunidad, que les ha permitido alcanzar los objetivos trazados por cada uno y en conjunto de los involucrados; tal y como se muestran en los resultados obtenidos, que a continuación se presentarán.

Se ha avanzado paulatinamente con las mejoras y el desempeño en la producción de cada socio participante, porque adquirieron ventajas que les permiten ingresar con mayor facilidad al actual mercado competitivo de la joyas en nuestra región, gracias a estas capacitaciones, el desempeño valioso de nuestros socios participante se ve un incremento en su producción y por lo tanto un mejora en sus niveles económicos.

A continuación presentaremos en detalle de los resultados obtenidos teniendo en cuenta la ejecución programada en el proyecto.

C. IDENTIFICACIÓN DE LAS FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS PARA MEJORAR NUESTRAS ESTRATEGIAS DE FORTALECIMIENTO

*** FORTALEZAS**

- Constante interacción de los miembros socios de Ruway Maky
- Alta capacidad de diálogo y concertación de los socios
- Capacidad de organización, planificación y ejecución de roles y funciones designados a cada miembro de la asociación
- Alto sentido de responsabilidad para la consecución de los objetivos propuestos
- Producción de joyería de óptima calidad
- Socios con predisposición a capacitarse
- Manejo de buenas prácticas en la realización de la cadena productiva
- Comparten un solo fin
- Facilidad de la asociación para articularse a procesos de desarrollo local

*** OPORTUNIDADES**

- Apoyo y promoción del estado a la actividad productiva joyera a nivel nacional
- Mayor número de eventos locales y nacionales relacionados a la moda
- Uso adecuado de las herramientas de investigación de mercados a nivel internacional, nacional y local
- Demanda creciente de joyas elaboradas con diseños únicos e innovadores
- Formar alianzas estratégicas con entidades del sector productivo y comercial
- Utilización de materia prima certificada
- Que nuestra provincia esté considerada como destino turístico

*** DEBILIDADES**

- Poca asistencia de socios
- Escasa difusión de la asociación dentro del mercado local y nacional
- Poca difusión de los productos elaborados por la asociación
- No se cuenta con herramientas ni equipos propios que faciliten la producción continua de joyas
- Poco conocimiento sobre estrategias de marketing
- No cuenta con puntos de venta a nivel local ni nacional
- Incumplimiento de los socios en pago de mensualidades acordadas
- No cuenta con ubicación fija

*** AMENAZAS**

- Aumento de precios de la materia prima
- Mayor presencia de productos sustitutos a bajos precios
- Posible crisis económica en el país a consecuencia de los problemas económicos a nivel mundial
- Poco interés del gobierno por el sector
- Incumplimiento de proveedores con materia prima certificada

D. EN CUANTO A DESARROLLO DEL PROYECTO:

Se han desarrollado diferentes actividades para poder cumplir con el propósito del proyecto, se tuvo un gran apoyo y gracias a las diferentes capacitaciones que se ha recibido han ido mejorando capacidad adquirida por cada participante del proyecto, tal como se menciona a continuación.

D.1. En el primer trimestre se han desarrollado las actividades programadas según cronograma de ejecución de proyecto, a partir del cual se presentan los siguientes resultados:

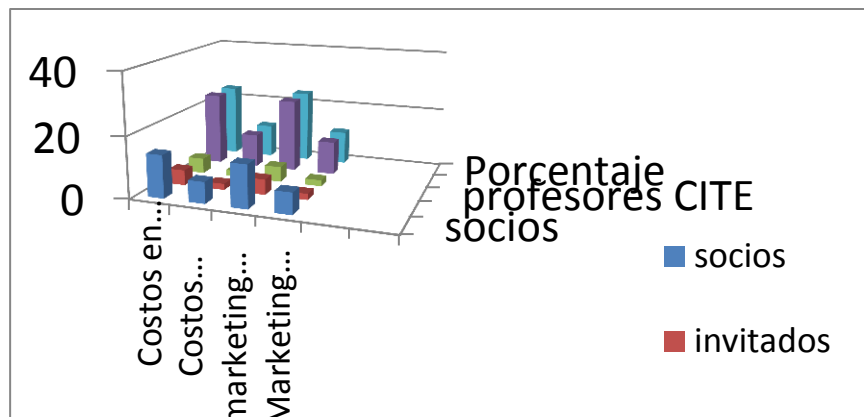
Con un total de 18 participantes entre socios e invitados y con un promedio de ingresos de cada familia de aproximadamente \$ 193.00 dólares. En este período la ODB, obtuvo un ingreso total de \$ 1401.60 dólares, de los cuales \$.1235.60 dólares se obtuvo gracias a las ventas realizadas por la ODB y \$.166.00 dólares es un ingreso adicional a través de otras fuentes. Se incrementó en un 10 % la participación activa de los socios; haciendo un 60% de socios activos al primer trimestre.

En cuanto al producción se tuvo un incremento del 50%; alcanzando una producción mensual de 127 piezas.

En cuanto a las ventas se tuvo un incremento del 4.2% del ingreso con respecto a lo indicado en la línea basal del proyecto.

- Se ha llevado a cabo la elaboración de la línea de base de la organización y del proyecto con la participación del 60% de socios; se logró recopilar información importante como cuál es la base de inicio del proyecto, lo que nos permitió establecer metas de mejora trimestralmente, metas que se ha venido registrando e informando.
- Se elaboró el Plan de mejora de la ODB, se logró el compromiso de los socios para el fortalecimiento de la asociación.
- Marketing enfocado en la Joyería, con la participación de 10 socios.
- Estructura de costos de joyería, contando con la presencia de 10 socios.

Grafico N°01: Mejora de Capacidades de Gestión Empresarial



En ambos cursos para fortalecer la Mejora de la calidad Empresarial, se obtuvo una participación del 45.8% de actores socios tal como se muestra en el gráfico anterior.



Nuestros socios del proyecto en plena capacitación.

- En el curso de Técnicas Ancestrales que se llevó a cabo entre el 15 y 29 de enero se tuvo un desarrollo del 100% del curso según lo Programado también se obtuvo el 100% de la participación de los actores socios (21 participantes) a los cuales se los evaluó y se obtuvo como resultado que un 72 % de los participante adquirieron competencia significativa y un 28 sólo adquirieron competencia, respecto al desarrollo del curso.



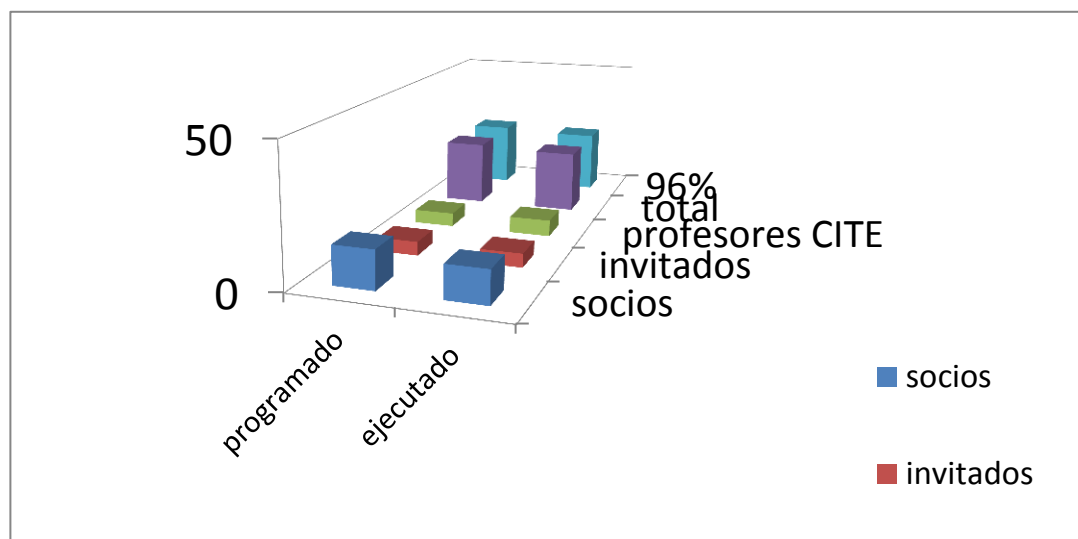
El dictado de éste curso cumplió con las expectativas de los actores socios.

Es necesario indicar que además se Lograron fortalecer las relaciones interpersonales entre los participantes, los cuales demostraron compromiso

y cumplimiento de cada uno de ellos. Por lo tanto en cuanto a al fortalecimiento

de capacidades en la parte técnica se obtuvo el siguiente resultado:

Gráfico N° 05: Fortalecimiento de Capacidades Técnicas en cuanto a participación



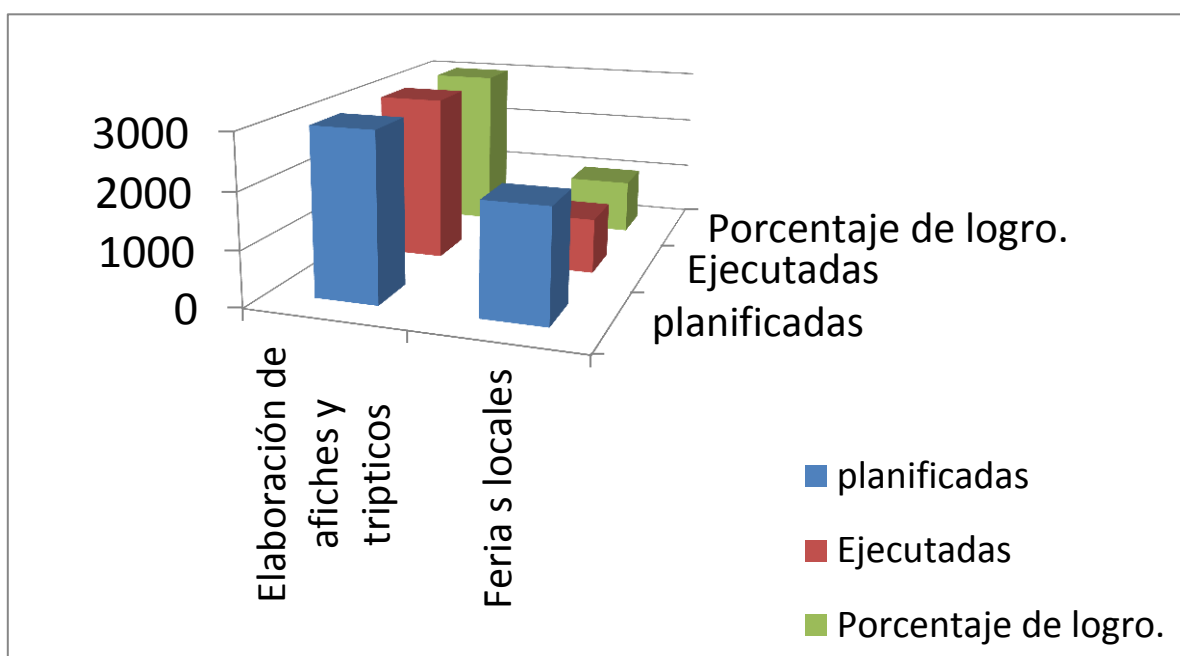
Del trabajo desarrollado por los socios se presentan a continuación algunas muestras de lo elaborado en éste taller.



- Se participó en la Primería feria desde el inicio del proyecto en el mes de diciembre (Feria Navideña), la que se llevó a cabo en las instalaciones del Centro Comercial el Quinde de ésta ciudad.
- En cuanto al curso de articulación comercial se obtuvieron los siguientes resultados de las actividades programadas, de lo cual se logró al 100% la elaboración de afiches y trípticos y el 50% en participación en ferias, esto debido a la programación de ferias.



Gráfico N°02: Articulación Comercial



Por otro lado se muestra el siguiente resultado en cuanto al detalle con nuestro actor acompañante para la realización de ésta actividad se obtuvo un resultado de un 90.18% en total.

- En cuanto al curso de articulación comercial se obtuvieron los siguientes

Gráfico N° 03: Participación para elaboración de afiches y trípticos y participación en ferias

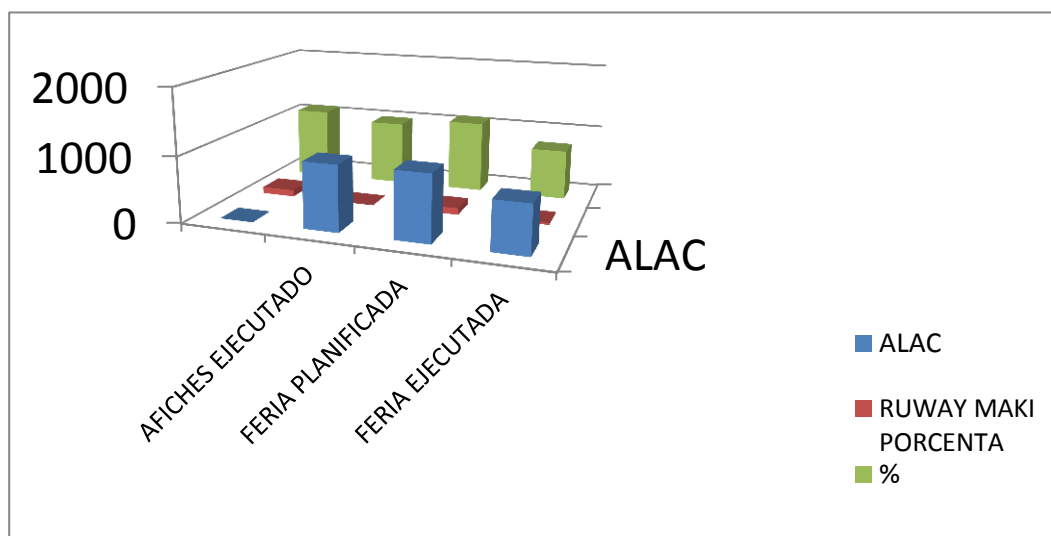
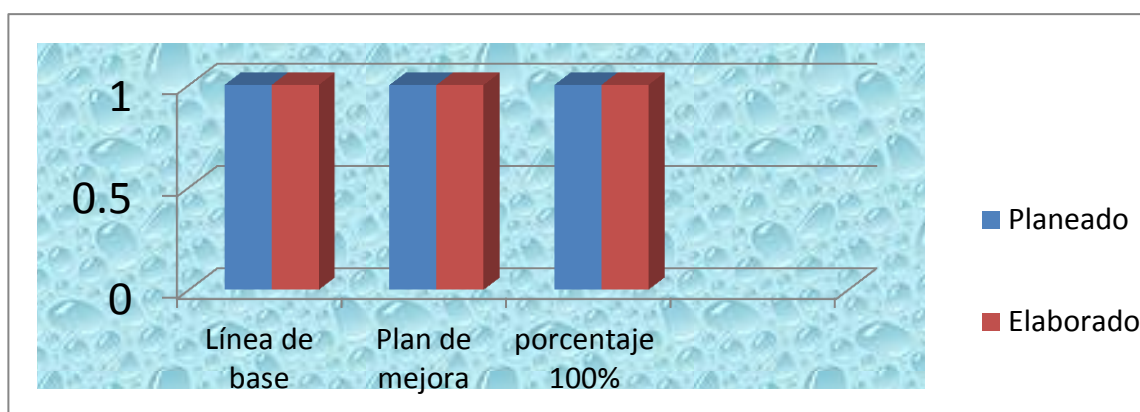


Gráfico N° 04: Participación para elaboración de afiches y trípticos y participación en ferias



D.2. En el segundo trimestre; se ha desarrollado actividades de acuerdo a lo programado a la ejecución del proyecto en cronograma de actividades.

- Se llevó acabo la elaboración del Plan Estratégico de la Asociación de Joyeros de Cajamarca Ruway Maqui en el cual se define los planes de acción a realizar por la Asociación y el compromiso de cada socios para con la asociación, para lograr las metas deseadas y alcanzar el objetivo propuesto.

De acuerdo a los resultados obtenidos

y presentados en el informe del

segundo trimestre; se puede



observar que hubo un incremento en un 62% de mejora en los ingresos de familias directamente beneficiadas del proyecto.

El ingreso generado por la ODB fue de \$11, 320.21 dólares de los cuales \$9888.6 dólares fueron ingresos recabados por el apoyo del proyecto y \$ 1431.6 dólares fueron ingresos provenientes de otras fuentes.

Se logró tener una utilidad neta de \$ 8009.77 dólares después de la deducción de impuestos.

Durante este trimestre se logró fortalecer la alianza estratégica un la Asociación San Eloy, con la cual se trabajó en conjunto para la consecución de objetivos comunes; gracias a lo cual se logró implementar el Reglamento de Participación de Ferias locales y nacionales, acta para evaluación de la calidad de las joyas elaboradas.

- Capacitación en Temas de Motivación y Liderazgo, con la participación de 8 asistentes.
- Capacitación en Temas de Manejo de conflictos, en el cual se logró la participación del 53% de la participación de socios.

- Capacitación en Gestión Organizacional, en el cual se logró la participación del 53% de la participación de socios.
- Acompañamiento a la implementación del Plan de mejora de la Asociación, con el acompañamiento del consultor y la participación de 17 socios; los cuales ejecutan las actividades programadas en dicho plan
- Se ha realizado el diseño e implementación de Instrumentos de Gestión, se logró una participación de 47% de socios
- Capacitación en técnicas en hilos de Plata; en el cual se ha desarrollado al 100% de acuerdo a lo programado y con el 100% de la participación de socios; en el cual se tuvo una producción de 120 piezas elaboradas por los participantes.

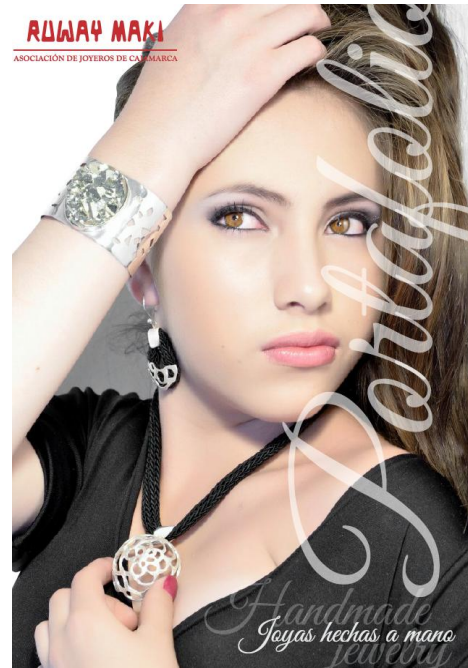
En éste curso se ha tenido el objetivo de capacitar a los socios en técnicas de filigrana, técnicas de tejido y técnicas de tramado. Se tuvo la participación de 18 participantes en los cuales las calificaciones a los participantes están entres bueno y excelente, significa que se ha cumplido con el objetivo del curso que es que cada alumno adquiera la destreza para elaborar piezas desde las más simples a las más complejas.



- Diseño Orientado a tendencias de vanguardia, elaborando 72 piezas para venta en ferias y otros. Se aprendió sobre la importancia de la moda en el mercado de las joyas; en el cual se tuvo la participación de 15 asistentes.

- Se aprendió sobre la importancia de desarrollar una marca para las joyas elaboradas, a través de la realización del Taller de Mystiseng, se ha podido determinar la importancia de vender un producto con valor agregado, ofertando algo más que un simple producto, la venta de sensaciones y sentimientos; y el taller de Branding, determinar la importancia de ser reconocidos por nuestra marca que es única permite tener mayores ventajas en el mercado, la importancia de tener un mercado identificado nos da mayor ventaja para hacer un marketing orientado a un público objetivo, el cual tiene amplias expectativas de productos como los que ofrecemos en la Asociación, como son: productos únicos en el mercado por diseño, técnica y otros.
- Plan de negocios de la ODB, que contiene el diagnóstico, el plan de mercadeo y el portafolio de productos.

Se logró la elaboración del Portafolio de La Asociación Ruway Maki, donde se Presenta los productos elaborados por los Socios, además de sus bondades y servicio Con que cuenta cada producto; así como También la garantía que presentan los Productos elaborados en la asociación.



- Se ha elaborado el Plan de acción para implementar un Plan de comercialización, con diversas tareas y funciones que cumplir de cada socio encargado, significa una constante retroalimentación y revisión de los actividades programadas en éste plan que se debería de cumplir, con la finalidad de mejorar los niveles de venta y hacerse cada vez más conocidos en el mercado local, regional y nacional.

- Organización de ferias locales y nacionales, en las cuales se ha generado un monto de \$1689.8 dólares de ingresos por ventas

D.3. En el tercer trimestre; se tiene los siguientes resultados:

- En cuanto a la mejora de las familias que se benefician directamente del proyecto tuvieron un ingreso promedio de \$145 dólares. Y con un 62% de mejora de los socios en cuanto a los ingresos obtenidos.
- El ingreso generado debido de la ODB para éste trimestre fue de \$11320.21 dólares siendo, un ingreso similar al informado en el trimestre anterior, esto debido a que se han mantenido los niveles de venta; obteniendo un mejora del 94% gracias a ello
- Del monto anterior se tiene que similar al reporte anterior se tuvo un ingreso gracias al apoyo del proyecto de \$9888.6 dólares y el ingreso generado por otras fuentes es de \$1431.6 dólares.
- Y la utilidad generada después de la deducción de impuestos es de \$8009.77 dólares
- Durante este trimestre un 71% de socios fue capacitado en temas administrativos, comerciales y financieros y el 71% de socios capacitados aplicaron de manera práctica los conocimientos adquiridos.
- Se ha mantenido el trabajo conjunto y enlace con la organización de San Eloy.
- Se ha desarrollado el acompañamiento para la implementación del Plan de Mejora hasta un 93%.
- Se ha obtenido la mejora de las capacidades en las técnicas de buenas prácticas que permiten obtener productos de buena calidad (BTP).
- Se ha obtenido la mejora en la capacidad de la capacidad en gestión empresarial, siendo los socios capaces de generar actividades productivas y comerciales con un buen nivel.
- Los socios han recibido la capacitación en Gerencia y Gestión de Negocios, dicho taller se realizó con la participación de 8 participantes.

- Con una producción de 146 piezas mensuales, se ha obtenido una mejora de la producción logrando un 72% lo que supera en 22% la meta propuesta por la ODB.
- Para éste trimestre se ha logrado incrementar la participación de socios en un 54.76 % con respecto al trimestre anterior.
- Se participó de una feria nacional en la ciudad de Lima, con la presencia de 6 socios.
- Se ha desarrollado el curso de Orfebrería, Burilado y Engaste, se llevó a cabo con la participación de 18 asistentes, en éste taller se tuvo la oportunidad de contar con un docente capacitador que tiene bastante dominio sobre su tema, hizo algunas observaciones como el desnivel de conocimiento de los integrantes del grupo, y el tiempo que se da el curso es muy corto para termino de cada sesión programada; pese a ello se logró avanzar y culminar con éxito el curso donde docente y alumnos, culminaron con grandes expectativas el curso donde se les ha enseñado incluso a crear sus propias herramientas como los cinceles que necesitan para trabajar cierto tipo de piezas propias del trabajo en joyería; logrando así al termino del curso que los alumnos apliquen los conocimientos adquiridos elaborando diferentes tipos de piezas aplicando la técnicas aprendidas y como resultado de ello a continuación mostraremos algunos trabajos terminados.





A continuación presentaremos algunas vistas del taller donde se llevó a cabo cada una de las capacitaciones, durante el desarrollo del proyecto, este taller está ubicado en las instalaciones de Cite Koriwasi.

Taller donde se realizaron las capacitaciones de producción y técnica



- Se realizó la clausura del taller con la presencia de los representantes de Cite Koriwasi, Entidad acompañantes y de apoyo, docente y socios participantes del taller.



- Como última actividad del trimestre y cierre de proyecto se participó en la Feria Navideña 2013, en la cual se tuvo la presencia de representantes de la Asociación de San Eloy y nuestra entidad de apoyo, Cite Koriwasi, ésta feria se llevó a cabo en las instalaciones del Centro Comercial Quinde.

En ésta feria en particular se ha notado la poca rotación de nuestros productos, porque a diferencia de otras ferias en éste época la ciudad está pasando por un recesión económica fuerte, los niveles adquisitivos han disminuido enormemente, hay un nivel de desempleo alto; es por ello que es ésta participación los niveles de ventas fueron muy bajos, pero notamos el interés del público por la adquisición de nuestros productos.



2. DE INTERCAMBIO Y DIFUSIÓN

Es necesario reconocer el crecimiento que ha tenido la asociación desde su organización hasta su producción y comercialización, creemos que se debe tomar ejemplos como el nuestro para la promoción de nuevas actividades productivas en nuestro medio, lo que permitirá a los pobladores de la localidad tener alternativas diferentes y así promover la mejora en los niveles de vida socio económico de la población.

Difundiendo el tema de asociatividad que nos impulsó a trabajar en equipo, aprendiendo a concatenar ideas y criterios con la única finalidad de lograr los objetivos propuestos en nuestra asociación, que es para alcanzar un beneficio común, nos hizo comprender que el trabajo en equipo bien organizado, bajo los lineamientos claros y asumiendo responsabilidades dentro de los grupos de trabajo que se elija; son muy provechosos para cada uno de los integrantes porque el tener una actividad productiva con principios y solidad, nos lleva indudablemente a una mejora económica con la que todos ansiamos tener.

3. DE FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES

La manera de como inicia una asociación como la nuestra, es algo complicado al inicio, pero conforme pasan los días fuimos organizándonos y comprendiendo cuales eran nuestras tareas como miembros de ésta, lo que hizo menos tedioso la planificación y desarrollo de las múltiples actividades programas a realizar. Al termino del proyecto podemos mencionar que los resultados fueron muy buenos, aprendimos a ser críticos y analizarnos, aprendimos a unificar esfuerzos, a consolidar las ideas y aprendimos a comunicarnos, bases sobre las cuales desarrollamos paulatinamente el proyecto conjuntamente con la parte financiera. Todo esto vale indudablemente porque ahora estamos listos para emprender un camino de éxito con las ventajas que nos dan las capacitaciones y lecciones aprendidas;

así como el apoyo de las instituciones que hicieron posible la ejecución de éste proyecto.

4. DE PROYECCIÓN

Como asociación tenemos la visión de empoderarnos como líderes del mercado local y nacional, con productos de buena calidad y fomentando una cultura responsable del medio ambiente.

Es importante para la asociación que participe en nuevos proyectos de desarrollo, porque esto fortalecerá nuestra participación en el mercado local y nacional.

El fortalecer alianzas estratégicas con socios que aporten a la mejora de nuestra asociación será de suma importancia, porque será parte del crecimiento de nuestra asociación.

Aportar al desarrollo de la joyería en Cajamarca con proyectos y creación de diseños innovadores.

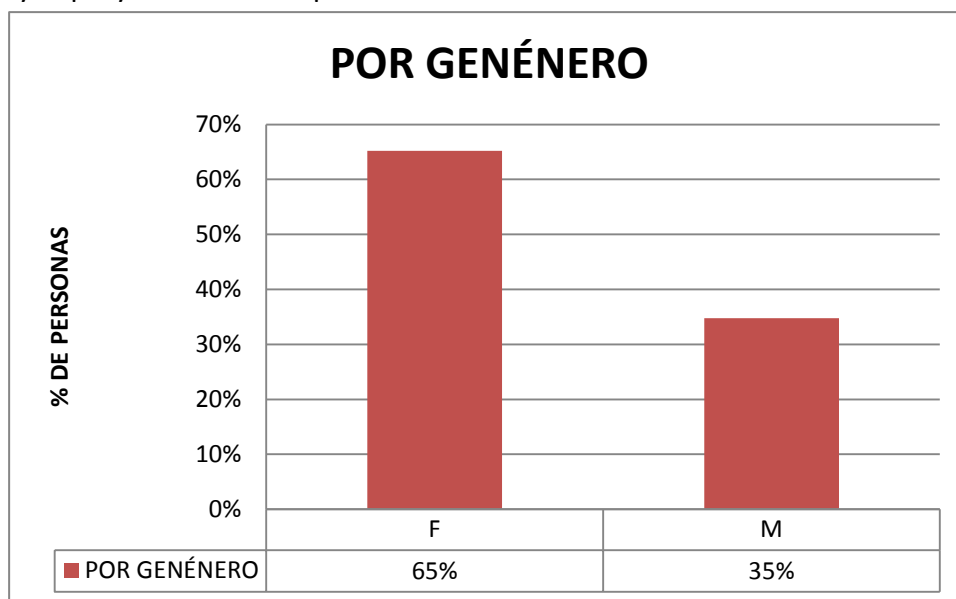
Fomentar el desarrollo empresarial desde una base sólida como las asociaciones, que nos permitirá ser competitivos y tener mayor rentabilidad en nuestro negocio.

5. RESULTADOS DE EVALUACIÓN FINAL

Para la presentación de esta evaluación que se realiza al finalizar al proyecto se aplicó una encuesta a los socios que iniciaron en el proyecto, a los socios que se han retirado, a los nuevos socios que integran la organización.

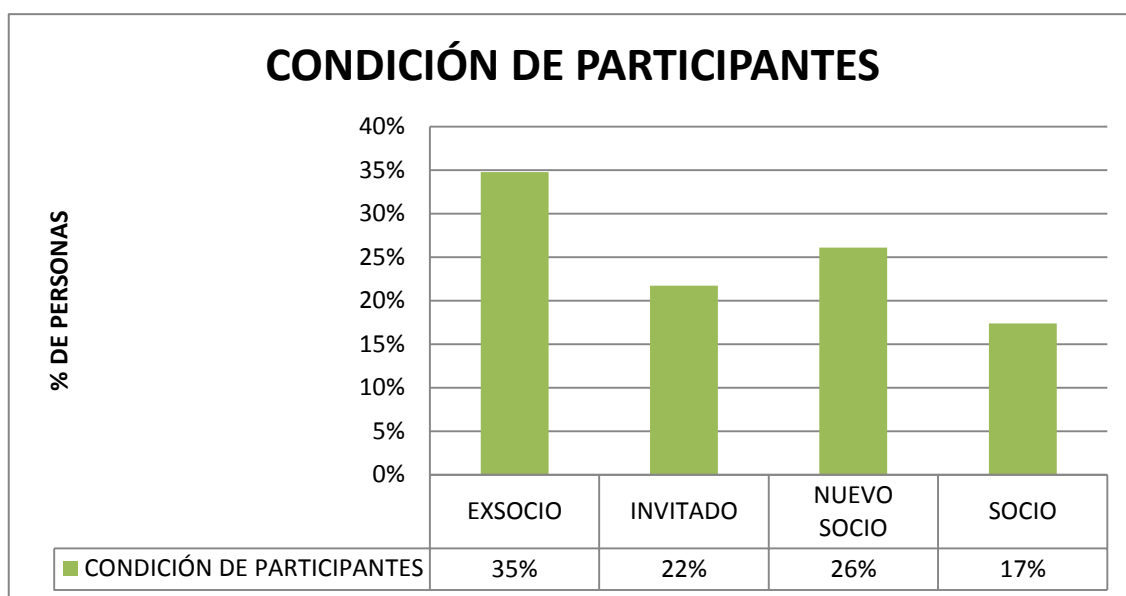
Cabe indicar que para esta evaluación se ha tenido en cuenta a las personas antes indicadas, pero de un total de 23 personas entre ellos están los socios que iniciaron el proyecto, los que se retiraron, los socios nuevos y los socios activos a la fecha.

- a. Sobre el total de participantes que tuvieron o tienen relación con la asociación y el proyecto se tiene que:



El 65% de los participantes son de género femenino y el 35% de participantes son masculinos, la cual está en aumento de acuerdo las referencias de estudiantes que egresan del Cite Koriwasy

- b. Participación en la asociación:



De acuerdo a lo que se puede observar en el gráfico actualmente se cuenta con un 17% de socios que se mantienen en la asociación y hay un 26% de socios ingresantes que vienen trabajando de manera conjunta por bien de la asociación.

c. Sobre el motivo de renuncia:

El 35% de socios manifestaron tener motivos personales debieron haberse retirado de la asociación en plena ejecución del proyecto.

d. Sobre la producción de joyas:

El 43% de los socios manifestaron dedicarse a la actividad joyera, tanto a producción y diseño de las mismas.

e. Sobre su participación dentro de la asociación:

El 43 % manifestaron tener una participación activa dentro de la asociación y estar al día con sus obligaciones que deviene de ello.

f. Sobre la asistencia a capacitaciones:

El 26% manifestaron haber asistido al 100% de las capacitaciones programadas, un 17% manifestaron haber asistido a ciertos cursos por causas de tiempo, motivos personales y por interés en los cursos programados.

g. Sobre la mejora de su producción:

El 43% manifestó que ha sido de mucha utilidad la asistencia a éstos talleres, pues les ha permitido aplicar los conocimientos adquiridos para mejorar las técnicas en su producción.

h. Sobre la mejora de ingresos económicos:

El 43% de los entrevistados manifestaron haber mejorado sus ingresos a partir de su participación en el proyecto, por las diferentes opciones de llegar presentar su producción y por la manera de vender el producto.

i. Sobre la articulación de la asociación al sector:

Un 26% manifestaron estar de acuerdo con que si se ha logrado de alguna manera articular a la asociación dentro del sector artesanal de la región; pero un 17% opina que no se ha logrado articular a la asociación y que aún falta tener mayor participación.

j. Sobre la participación en nuevos proyectos:

El 43% de los entrevistados manifestaron que le gustaría ser nuevamente partícipes de nuevos proyectos, porque eso les da nuevas perspectivas para su crecimiento como empresarios.

k. Sobre la ejecución del proyecto y el logro de sus objetivos:

El 43% manifestaron que la ejecución del proyecto es buena, porque ahora tienen una base más sólida sobre las técnicas y conocimientos empresariales que han podido adquirir en el transcurso de la ejecución del proyecto.

CONCLUSIONES DE SISTEMATIZACIÓN

- Las capacitaciones impartidas han logrado mejorar su nivel de conocimientos de los participantes en la ejecución del proyecto.
- Los socios están en la capacidad de generar marcas para sus productos que les permita ser reconocidos en los mercados, locales y nacionales.
- Los socios están en la capacidad de hacer su introducción en mercados nuevos presentando productos innovadores y de buena calidad.
- Los socios han ido mejorando sus niveles de ingresos paulatinamente, gracias a la mejorar de su producción y a los conocimientos adquiridos, lo que es una ventaja para los participantes.
- La ejecución financiera del proyecto se ha dado paulatinamente conforme a lo programado en el cronograma presentado en el proyecto.

RECOMENDACIONES DE SISTEMATIZACIÓN

- Afianzar las relaciones con las entidades que participaron conjuntamente para realizar eventos que los beneficie mutuamente.
- Se debe afianzar los conocimientos en marketing, lo que permitirá incrementar su participación en los mercados locales y nacionales.
- Fomentar la participación proactiva de los socios, con la finalidad de hacer sostenible las metas propuestas en el proyecto.
- Se debe poner en marcha el Plan de Comercialización que ha sido elaborado, donde se detalla algunas actividades que lograría mayor impulso a las ventas de los productos de la asociación.

Anexo N° 01

Cuestionario de EVALUACIÓN DE RESULTADOS

PROYECTO DE “ASOCIACIÓN DE JOYEROS DE CAJAMARCA RUWAY MAKY”

Nombres y apellidos:
Edad:
Sexo:

Para cada pregunta identificada a continuación, elija una respuesta y marque con un aspa la respuesta que considere más acorde con su criterio.

RESPONDA LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:	SI	NO	
1. ¿Se dedica actualmente a la producción de joyas?			
2. ¿Participa activamente en la asociación?			
3. ¿Cuál es el motivo de su renuncia a la asociación?			
4. ¿Está al día con sus obligaciones hacia la asociación?			
5. ¿Participó en los cursos de capacitación?			
6. ¿En cuántos cursos ha participado?			
7. ¿Han sido de utilidad para usted los (el) cursos de capacitación?			
8. ¿Considera usted que su producción ha mejorado después de recibir los cursos de capacitación?			
9. ¿Cree usted que ha mejorado su situación económica a partir de su participación en la ejecución del proyecto?			
10. ¿Cree usted que a través de la ejecución del proyecto se ha logrado articular a la asociación dentro de la actividad artesanal de la región?			
11. ¿En un futuro le gustaría participar en nuevos proyectos?			
12. ¿Cómo calificaría la ejecución del proyecto?	BUENO	REGULAR	MALO
13. Comentario adicional:			